et si je répondais du tac au tac !

Bruno Adler
Stéphane Krief
Sous la direction de Stéphanie Brouard

Avoir de la repartie mode d'emploi

EYROLLES

ISBN : 978-2-212-55941-5

Chapitre 1

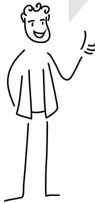
Comment avoir le sens de la réplique ?

Ce chapitre constitue le socle qui vous permettra d'adopter une repartie appropriée aux différentes situations. Vous y trouverez des points-clés pour oser vous lancer dans l'application des techniques que nous vous proposerons dans les chapitres suivants. Pour se plaire à répondre du tac au tac, il faut comprendre, puis développer, un vrai sens de la réplique.

C’est dix minutes avant l’embarquement, pour les noces de mon mariage dans le Sud, que je croise monsieur Jacques Séguéla à l’aéroport de Roissy, attablé avec sa femme pour un déjeuner rapide. Malgré la tension d’un départ imminent pour rejoindre mes invités, encouragé par l’enthousiasme de ma femme, je l’aborde pour lui demander s’il accepterait une interview pour ce livre. J’ai beau écrire un livre sur le sens de la réplique, je suis à ce moment-là ridiculement tendu, et mon interlocuteur ne m’accueille pas les bras ouverts. Il faut dire que je le dérange dans un moment de tranquillité. Alors que je ne suis pas en train de jouer ma vie et que j’ai fait timidement ma demande d’interview, Jacques Séguéla me dit, inquiet : « Mais vous voulez le faire maintenant ? » Je réponds sans calculer, mais dans l’énergie d’un départ pour faire la fête : « Non désolé, je ne peux pas car je vais me marier. » Cette réponse spontanée fait sourire sa femme, ce qui me détend et me donne suffisamment d’aplomb pour recueillir les coordonnées de son mari, que je joindrai à mon retour. D’ailleurs, un mois plus tard, au moment de l’interview, il se montrera très accueillant.

Vu et entendu

J'aimerais bien lui parler,
mais je n'ose pas
le déranger.



Tu sais qu'il y a des femmes
qui aiment bien épouser
des hommes courageux ?



Les clés pour changer

« Avoir le sens de la réplique » : cette expression exaltante, tant répétée, sous-entend une capacité particulière. Elle suppose que ceux qui en sont dotés peuvent maîtriser un échange avec un tiers, ou même une assemblée, sans coup férir. Elle peut nous laisser croire que les heureux élus possèdent un don tellement exceptionnel que nous, pauvres mortels, ne saurions accéder au sacré Graal. Laissez-moi vous convaincre, dans cet ouvrage, qu'il est accessible, dès l'instant où vous décidez, non pas d'« avoir » le sens de la réplique, mais d'« être » capable de dépasser vos appréhensions et votre manque de confiance. Pour aboutir à une parfaite maîtrise, il peut être plus rapide d'avoir ce que l'on

appelle l'« esprit vif », mais pour tous il est surtout nécessaire de s'entraîner.

Ainsi, je vous propose de vous comparer à vous-même sans chercher à atteindre instantanément et d'un seul bond le niveau des personnes que vous admirez. La comparaison avec quelqu'un de bien plus habile que soi engendre le plus souvent un sentiment d'impuissance qui nous empêche de nous dépasser.





S'AFFIRMER PAR NÉCESSITÉ OU PAR PLAISIR

Vous désirez vous positionner fermement vis-à-vis d'un contradicteur ou rabattre le caquet d'un importun ? Vous aimeriez participer brillamment à de joyeux échanges ? Vous aspirez à développer à plusieurs une idée ou une œuvre ? Dans chacune de ces situations, vous aurez bénéfice à employer la même aptitude.

---

2. Personnage de petite taille chargé d'apporter des clés dans le jeu télévisé *Fort Boyard*.

Selon les cas, vous l'habillerez pour vous donner la capacité de COMBATTRE, de JOUER ou de CRÉER.

L'aplomb du menteur

C'est avec mon professeur de théâtre, Franck Victor[3], que j'ai appris à jouer avec de l'aplomb. J'ai eu la chance de jouer Octave dans *99 francs* de Frédéric Beigbeder[4], personnage haut en couleur s'exprimant avec un discours décalé. Même pour énoncer des énormités, je devais être sûr de moi car Octave croit réellement à ce qu'il dit et ce qu'il vit. Mon rôle était alors d'être affirmé et franc. Ce qui comptait sur scène, c'était que mon personnage, même dans le mensonge, croie profondément en ce qu'il exprime, dans la forme, la posture, la voix et le ton.

« La télévision est faite pour ceux qui, n'ayant rien à dire,
tiennent absolument à le faire savoir. »
Pierre Dac

L'aplomb de l'idiot : « Allô quoi ! »

Je vous recommande d'aller voir sur Internet les vidéos de Nabilla[5] dans l'émission *Les Anges de la téléréalité*[6], qualifiée de « brune en plastique décérébrée » par un journaliste, laquelle a la faculté de présenter sa vision des choses comme une réalité évidente et universelle. En analysant sa posture et sa communication non verbale, en contradiction avec son éloquence, vous remarquerez que son attitude et son aplomb pèsent plus que la « richesse » des mots de son discours. Ce qui rend le personnage fascinant.

---

3. Professeur d'art dramatique du cours Florent, cours Victor, acteur, comédien et coach d'acteurs.
4. Frédéric Beigbeder, *99 francs*, Grasset & Fasquelle, 2000.
5. Nabilla Benattia, participante de programmes de téléréalité.
6. Émission de téléréalité française, diffusée sur NRJ 12 depuis janvier 2011.



L'aplomb du juste

Lorsque vous aurez besoin de vous affirmer pour de bonnes raisons, dites-vous bien que si le menteur ou l'idiot y parviennent, cela doit être à votre portée.

Vous pouvez, par exemple, commencer par apprendre à dire « non », l'un des premiers mots que nous apprenons enfant en même temps que la frustration. Vous le ferez pourtant sans craindre de heurter vos interlocuteurs avec un « NOOOOOOOOON » ferme, sans tourner autour du pot avec un « Oui, mais… », et surtout sans céder au « Bon, d'accord » de soumission. Je vous propose la formule magique suivante, que j'utilise régulièrement et que mes clients ont apprécié pouvoir employer aussi pour sortir de situations conflictuelles non maîtrisées.

7. Inspiré du roman *L'Idiot* de l'écrivain russe Fiodor Dostoïevski, 1869.
8. Paysage audiovisuel français.

Exercice

SAVOIR DIRE « NON »

Utiliser le trinôme gagnant : « NON…, PARCE QUE… MAIS… »

Sur le fond, j'associe :

- le **« non »**, qui donne clairement mon positionnement ;
- au **« parce que »**, qui explique mon positionnement en indiquant qu'il ne s'agit pas d'une intention contre l'autre ;
- et au **« mais »**, qui permet de rebondir sur une proposition, plutôt que d'afficher un refus.

Sur la forme, mon ton est objectif et ouvert. Je dis « non » à la demande, pas à la personne ; il s'agit d'un « non » rationnel, et surtout pas d'un « non » émotionnel.

Par exemple : « Non, je ne pourrai pas t'aider demain sur ce dossier parce que je suis en intervention toute la journée à l'extérieur, mais tu peux m'envoyer tes éléments que j'examinerai d'ici la fin de la semaine, ou je te propose de prendre rendez-vous la semaine prochaine pour que nous puissions voir ensemble. »

Ou : « Non, je ne suis pas en mesure de travailler sur ce sujet cette semaine parce que je suis déjà chargé sur des thèmes tout aussi prioritaires, mais tu peux demander à Laurent qui est moins chargé en ce moment. »

À vous de jouer !

TROUVER LE BON MOT AU BON MOMENT

L'un des principaux écueils à franchir est le temps de réponse. Il vous est certainement arrivé, après une attaque ou une simple plaisanterie à laquelle vous n'avez pas su répondre, de vous dire : « J'aurais dû dire cela » et de ruminer toutes les répliques affûtées que vous auriez pu lancer. Mais sous l'emprise d'une paralysante inhibition, vous avez laissé passer le temps de réponse, sans laisser s'exprimer votre créativité.

Bon à savoir

Repartie : ce qui nous vient à l'esprit quand notre interlocuteur est (re)parti.

En regardant de vifs échanges dans un film, nous avons l'illusion que les protagonistes sont particulièrement doués, car lorsque c'est bien joué, nous oublions qu'il s'agit d'écriture réfléchie sans pression d'immédiateté.

« Le monde est irréel, sauf quand il est chiant. »
Frédéric Beigbeder

Dans la vraie vie, il est rare de trouver de tels délictueux échanges. Ce qui permet à l'habile bretteur de répondre immédiatement, c'est le plus souvent sa capacité à retrouver la réplique appropriée ou décalée dans son recueil de phrases d'estocade.

Conseil de l'expert ***Placer des phrases passe-partout***



L'expression favorite de Zoé, une joyeuse animatrice, est son fameux « ou pas » qu'elle pose volontiers en rebond des affirmations rapides de ses stagiaires, toujours accompagné d'un petit sourire en coin invitant gentiment l'autre à réviser la véracité de son intervention.
Vous trouverez dans le chapitre 5 des phrases passe-partout à mémoriser et à placer facilement. Choisissez celles qui vous plaisent et recourez-y chaque fois que cela vous sera possible, sans oublier de les accompagner de la bonne humeur du joueur si vous ne voulez pas froisser vos interlocuteurs.

Pour transformer vos séances de « ruminage post-inhibition » en « créativité retour sur expérience », notez dans votre propre recueil les meilleures phrases qui vous viennent à l'esprit à la suite d'une altercation où vous n'avez trouvé la réponse qu'après coup.

À noter

Remarque de Laurent Baffie[9] : « Il faut oser ouvrir ta gueule et mettre les pieds dans le plat. Il y a plein de gens qui auraient une très bonne repartie, mais qui n'osent pas. »

Repérer la bonne phrase est un premier pas, oser la prononcer en est un autre, qui se révèle tout aussi difficile à franchir. Le chemin de la tête à la bouche peut parfois paraître bien long. Aussi vous faudra-t-il dépasser ces obstacles qui peuvent vous freiner pour vous exprimer au bon moment.

9. Laurent Baffie est un auteur, acteur, animateur de radio et de télévision, metteur en scène de théâtre et réalisateur.

Exercice

DE L'ÉCHO DE MEISNER[10] *(TRAVAILLER EN BINÔME SUR LA VITESSE)*

Le but de cet exercice est d'apprendre à dire sans réfléchir, en se déconnectant du mental. Il s'agit de créer une connexion dans la vitesse, mais sans précipitation.

Se positionner face-à-face.

Fermer les yeux.

L'un des partenaires ouvre les yeux et dit très rapidement ce qu'il voit de l'autre.

L'autre ouvre les yeux à son tour et répète ce qui lui a été dit tel quel en écho.

Puis les partenaires se répètent alternativement la même chose une vingtaine de fois jusqu'à ce qu'ils sentent une connexion émotionnelle (cela peut être de la joie, de l'agacement…).

Surtout, n'anticipez pas ce que vous allez dire ou voir, et raccourcissez au minimum le délai entre l'observation et l'expression sans empiéter sur la parole de l'autre. C'est un très bon entraînement pour oser sortir du contrôle et laisser plus de place au laisser-aller.

Exemple : je suis face à Bruno, je ferme les yeux et, quand je les rouvre, je dis la première chose que je vois : « Cheveux. » (Oui, j'ai un sens très prononcé de l'observation.) À son tour, Bruno répète ce qu'il entend, « cheveux », le plus rapidement possible comme une partie de ping-pong verbale, que je répète ensuite à mon tour, etc. C'est un jeu d'écho qui peut être amusant et qui permet de créer un contact avec l'autre tout en shuntant l'intellect.

« Ne confonds pas vitesse et précipitation. »
Simon Barouk, mon grand-père

10. Sanford Meisner (1905-1997) est un acteur et professeur de théâtre américain qui a développé de nombreuses méthodes destinées à augmenter la capacité de l'acteur à paraître convaincant et crédible.

JE SUIS TIMIDE, MAIS JE ME SOIGNE

« Cette apostrophe me déconcerte et me réduit au silence, parce que l'homme sensible, comme moi, tout entier à ce qu'on lui objecte, perd la tête et ne se retrouve qu'au bas de l'escalier. »
Denis Diderot

Pour prendre de l'assurance dans vos premiers essais, il vous suffira de commencer par vous exercer à cet art à l'occasion de situations faciles avec des amis bienveillants, ou bien des anonymes. Il faudra en même temps mettre de côté votre « ego » pour apprécier vos petites victoires et rebondir sur vos échecs. Dans cette perspective, prenez conscience que vos inhibitions ne proviennent pas des autres, mais bien de votre pire ennemi : vous-même.

Après avoir utilisé les phrases passe-partout, fort de vos premiers succès vous pourrez tenter des phrases mémorisées plus spécifiques, et votre capacité se développant vous pourrez ensuite oser des phrases de votre propre cru.

Exercice

PASSER L'ÉCRIT AVANT L'ORAL

Une manière de s'entraîner sans craindre d'avoir la voix tremblante est de placer des phrases « rebond » à l'écrit.

Le mur Facebook, par exemple, est un bon moyen pour tester les réactions des lecteurs. Vous pouvez retirer rapidement les phrases qui ne vous conviennent pas après réflexion, ou tout simplement parce qu'elles n'obtiennent aucun « j'aime », hors le soutien désespéré mais inconditionnel de votre famille proche. Pour annuler une phrase, cliquez sur la petite croix qui apparaît lorsque vous glissez la souris à droite de la première ligne.

L'entraînement à l'écrit vous permettra d'aiguiser vos capacités à formuler. Vous pourrez ensuite travailler la voix et la posture pour accompagner vos piques de l'assurance qui va bien.

« Écrire, c'est une façon de parler sans être interrompu. »
Jules Renard

Je recueille souvent, dans l'exercice du coaching ou à l'occasion de formations en développement personnel, les confidences de personnes s'exprimant avec aisance qui avouent être timides. Paradoxalement, bon nombre d'humoristes se disent aussi excessivement timides, ce qui ne les empêche pas, bien au contraire, de répliquer avec une facilité déconcertante aux arrogants animateurs d'émission radio ou télé. L'humour est aussi une bonne façon de ne pas se révéler ou de masquer une gêne qui s'installe. Une cliente bienveillante à qui je répondais souvent avec légèreté après qu'elle m'avait complimenté sur mon travail, me dit un jour : « C'est curieux, chaque fois que l'on te fait un compliment, tu réponds par une pirouette. »

« Oui, moi aussi je suis timide, mais je me soigne. »
Bruno Adler

Conseil de l'expert ***Utiliser le « je », plutôt que le « tu » ou le « on »***



Osez vous affirmer en prenant la responsabilité de vos propos. En utilisant le « je », que ce soit « je pense », « je veux », « je sais » ou « mon expérience ». Mes stagiaires me rétorquent souvent que cela leur donne l'impression de se vanter. Je leur réponds que s'affirmer n'est pas la même chose que se mettre en avant, la nuance est dans le « moi je ».

Par exemple, dire : « Je ne vois pas comment cette stratégie va fonctionner » est un positionnement personnel qui reste ouvert et se veut plus impliquant que : « On sait bien que ça ne marchera pas », qui n'est qu'une proposition subjective aisément démontable.
Si parler au « je » peut paraître prétentieux, parler au « tu » ou au « on » est une forme courante de déresponsabilisation des propos tenus ; l'auteur semble exprimer une vérité universelle, qu'il est peut-être le seul à penser. Un adversaire pourrait y opposer une question piège du type : « Où est-ce écrit, cela ? », « D'où tiens-tu cette vérité ? ». (Profitez-en pour noter ces deux répliques ; elles sont très utiles pour casser une affirmation non justifiée.)

LES POSTURES RECHERCHÉES

Il n'existe pas de recette miracle pour devenir un champion de la repartie. C'est par la pratique que vous vous surprendrez à réussir avec plus de facilité que vous ne pouvez l'imaginer. Pour gagner en efficacité et en aisance en société, vous aurez à mobiliser votre imagination, votre spontanéité, votre authenticité et votre créativité. Parallèlement à cela, vous aurez besoin de travailler votre posture par une meilleure maîtrise de votre voix, de votre respiration et de votre corps. C'est une aventure dans laquelle la relation à l'autre est fondamentale, qui aboutit même à la redécouverte de soi et de ses capacités face aux autres.

La rhétorique

Vous pouvez vous entraîner selon les principes anciens de la rhétorique, toujours usités, ne serait-ce que par les hommes politiques ou les avocats lors de leur plaidoirie.

Bon à savoir

S'entraîner à l'art de la rhétorique

Ethos (Cicéron). C'est la prestance, l'éthique et la réputation de l'orateur destinées à produire une impression favorable sur son public.

Comment établissons-nous le contact avec un interlocuteur ou un groupe ?

Pathos (mis en avant par Platon). C'est l'émotion, la séduction, le toucher, l'empathie entre l'argumentateur et sa cible.

Comment nous connectons-nous émotionnellement à notre ou nos interlocuteurs ?

Logos (théorisé par Aristote et Démosthène). C'est le discours rationnel, logique et argumenté, apte à persuader.

Comment suscitons-nous l'intérêt de notre interlocuteur ?

Attirer la bienveillance

Cicéron, avocat romain devenu homme d'État formé à l'art de la rhétorique par les Grecs et les Romains, devint le maître de la rhétorique latine, un procédé d'argumentation qui consiste à s'accorder la bienveillance des auditeurs. Il fut même appelé « père de la patrie » après avoir sauvé la république romaine de l'intrigant Catilina en arrivant, par ses illustres discours, à pousser son ennemi à la faute et à le faire quitter la noble tribune.

« Que les armes le cèdent à la toge, et les lauriers à l'éloquence ! »
Cicéron

Caton l'Ancien (qui voulut chasser les maîtres grecs venus enseigner la rhétorique à de jeunes Romains) dit à son fils : *« Possède ton sujet, et les mots suivront. »* Il était partisan d'aller droit au but et prônait une science de la rhétorique tel un procédé destiné à instruire, plaire et émouvoir.

Conseil de l'expert — ***Maîtriser les cinq canons de la rhétorique classique (selon Quintilien)***



- *Inventio* : l'invention, les grandes lignes du raisonnement.
- *Dispositio* : la composition (destinée à obtenir la bienveillance).
- *Elocutio* : la mise en mots (style).
- *Memoria* : la mémorisation du discours (par cœur et art mnémotechnique).
- *Actio :* l'interprétation du discours (ton, gestuelle, être acteur).

Je vous recommande d'assister à la conférence Berryer[11] qui a lieu au Palais de justice, sur l'île de la Cité, une fois par mois. Cela vous permettra de voir et d'écouter des avocats d'une grande qualité, ferrailler avec rhétorique sur des sujets imposés, souvent liés à l'actualité.

Voici le discours d'introduction du premier secrétaire de la conférence : *« Peuple du Berryer ! On m'avait dit, une fois secrétaire de conférence, tu vas voir, tu auras du succès avec les filles. J'y ai cru. Un an vient de s'écouler et voici le résultat. Pour tout vous dire, j'ai commencé l'année avec Virginie Efira… Je la termine avec Nadine Morano ici présente… J'ai l'impression qu'on s'est foutu de ma gueule. »*

11. Le Berryer est un concours d'éloquence – http://www.laconference.net.